# 国家开放大学电大专科《推销策略与艺术》多项选择题题库及答案

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-08-09

*国家开放大学电大《推销策略与艺术》多项选择题题库及答案盗传必究一、多项选择题1．吉姆模式的三个要素为（）。A.产品B．公司C．推销员D．公众2．回避法通常在哪几种情况下使用？（）A.客户提出一些与推销无关的异议B．客户提出一些荒谬的异议C．...*

国家开放大学电大《推销策略与艺术》多项选择题题库及答案

盗传必究

一、多项选择题

1．吉姆模式的三个要素为（）。

A.产品

B．公司

C．推销员

D．公众

2．回避法通常在哪几种情况下使用？（）

A.客户提出一些与推销无关的异议

B．客户提出一些荒谬的异议

C．客户提出理由正当的意见

D．客户提出显然站不住脚的借口

3.在进行自我介绍时，以下哪几个方面是必须说明的？（）

A.个人兴趣和爱好

B．供职单位

C．担负的职务或从事的具体工作

D．本人姓名

4．推销员在确定访问路线时，应（）。

A．尽量减少旅途时间

B．节省差旅费

C．增加销售活动时间

D．履行服务保证

5．地毯式寻找法的主要优点是（）。

A．速度快

B．范围广

C．同时进行市场调查

D．挖掘潜在顾客

6.以下哪几项是接近个体潜在顾客的准备内容：（）。

A．组织规模

B．组织性质

C.家庭状况

D．个人特点

7.打电话前，必须做好必要的准备，主要包括以下内容：（）。

A．对方信息的搜集了解

B．要说的内容

C．环境和物质准备

D．产品样品、模型

8.根据“尊者优先了解情况法则”的礼仪要求，以下哪些为他人作介绍的顺序是正确的？（）

A．先向身份高者介绍身份低者

B．先向年长者介绍年轻者

C．先向女士介绍男士等

D．先向本公司同事介绍客户

9．坚持诚信性原则包括以下方面内容（）。

A．讲真话

B．卖真货

C．讲大话

D．出实证

10.“MAN”法则认为，推销对象成为合格顾客必须同时具备的条件有：（）。

A．对商品的认知力

B．对商品的购买力

C．购买商品的决定权

D．对商品的需求意愿

11．推销员必须具备的能力包括（）。

A．观察能力

B．社交能力

C．表演能力

D．写作能力

12.通过本课的学习，你认为下列哪一项说法是正确的？（）

A．好的销售人员必须适应社会环境

B．推销仅对卖主有利

C．推销是一项事业

D．推销就是高明的骗术

13．以下哪些情况表明客户对产品产生了兴趣？（）

A．客户问“产品多快能运来？”

B．顾客表情冷漠，双手紧握

C．顾客再次查看产品样品和说明书

D．客户问：“这种材料是否经久耐用？”

14．坚持诚信性原则包括以下哪些方面的内容？（）

A．讲真话

B．卖真货

C．讲大话

D．出实证

15．培训推销人员的方法主要有以下几种（）。

A．“师傅带徒弟”方法

B．企业集中培训法

C．学校代培法

D．模拟法

16.买卖合同的履行必须共同遵守一些基本规则。这些原则主要有（）。

A.实际履行原则

B．全面履行原则

C．非全面履行原则

D．协作履行原则

17.“MAN”法则认为，推销对象成为合格顾客必须同时具备的条件有（）。

A．对商品的认知力

B．对商品的购买力

C．购买商品的决定权

D．对商品的需求意愿

18.撰写推销信函要注意做到以下哪几点？（）

A．简洁扼要，重点突出

B．内容准确，中肯可信

C．能够引起客户的兴趣

D．努力表露希望拜访客户的迫切心情

19.运用链式引荐法时要注意以下哪几点？（）

A.取得现有客户信任

B．使客户明白自己寻找对象的要求

C．评估新客户

D．感谢现有客户

20．回避法通常在哪几种情况下使用？（）

A．客户提出一些与推销无关的异议

B．客户提出一些荒谬的异议

C．客户提出理由正当的意见

D．客户提出显然站不住脚的借口

21．买卖合同的履行必须共同遵守一些基本原则。这些原则主要有：（）

A．实际履行原则

B．全面履行原则

C．非全面履行原则

D．协作履行原则

22．以下哪几项是接近个体潜在顾客的准备内容：（）

A.组织规模

B．组织性质

C．家庭状况

D．个人特点

23.打电话前，必须做好必要的准备，主要包括以下内容：（）

A．对方信息的搜集了解

B．要说的内容

C.环境和物质准备

D．反驳的准备

24．对推销人员的激励方式主要有：（）

A．物质激励

B．精神激励

C．目标奖励

D．反馈激励

25.通过本课的学习，你认为下列哪一项说法是正确的？（）

A．好的销售人员必须适应社会环境

B．推销仅对卖主有利

C．推销是一项事业

D．推销就是高明的骗术

26.在进行自我介绍时，以下哪几个方面是必须说明的？（）

A．本人姓名

B．供职单位

C．担负的职务或从事的具体工作

D．个人兴趣和爱好

27.接近准备的工作主要有（）方面的内容。

A．了解目标顾客的情况

B．做好接近客户前的心理准备

C．拟定推销方案

D．做好必要的物质准备

28．吉姆模式的三个要素为：（）

A．产品

B．公司

C．推销员

D．公众

29.以下哪些情况表明客户对产品产生了兴趣？（）

A．客户问“产品多快能运来？”

B．客户客表情冷漠，双手紧握

C．客户再次查看产品样品和说明书

D．客户问：“这种材料是否经久耐用？”

30．推销和市场营销两个职能及其机构之间要：（）

A．互相协调

B．默契配合C．互不干涉

D．各自为政

31．在进行自我介绍时，以下哪几个方面是必须说明的？（）

A．个人兴趣和爱好

B．供职单位

C．担负的职务或从事的具体工作

D．本人姓名

32.建立良好的第一印象的要素有：（）

A．良好的外表

B．超乎寻常的热情与殷勤

C．简洁清晰的开场白

D．恰当的身体语言

33.打电话前，必须做好必要的准备，主要包括以下内容（）。

A．对方信息的搜集了解

B．要说的内容

C．环境和物质准备

D．反驳的准备

34.开店前的销售准备通常包括（）。

A．挖掘客户

B．自身形象

C．所售商品

D．店堂环境

35.“MAN”法则认为，推销对象成为合格顾客必须同时具备的条件有（）。

A．对商品的认知力

B．对商品的购买力

C．购买商品的决定权

D．对商品的需求意愿

36.以下哪几点是反问法的优点？（）

A．可以使推销员处于主动地位

B．可以得到更多的反馈信息

C．找出客户异议的真实根源

D．便于明确客户异议的性质，排除异议，促成交易

37.推销是很多要素相互作用的一种综合性活动。这些要素主要包括下列哪几个方面？（）

A．推销人员

B．推销对象

C．推销品

D．推销信息

38.运用链式引荐法时要注意以下几点（）。

A．取得现有客户信任

B．使客户明白自己寻找对象的要求

C．评估新客户

D．感谢现有客户

39.以下哪几点是进行自我介绍时必须做到的？（）

A．实事求是

B．力求简洁

C．态度自然大方

D．充分展示自己的才艺

40.推销员在确定访问路线时，应（）。

A．尽量减少旅途时间

B．节省差旅费

C．增加销售活动时间

D．履行服务保证

41．在进行自我介绍时，以下哪几个方面是必须说明的？（）

A．个人兴趣和爱好

B．供职单位

C．担负的职务或从事的具体工作

D．本人姓名

42.建立良好的第一印象的要素有：（）

A．良好的外表

B．超乎寻常的热情与殷勤

C．简洁清晰的开场白

D．恰当的身体语言

43.在哪些情况下，可以考虑使用重述的技巧：（）

A.当客户提出了对推销有利的需求的时候

B．客户提出的需求是你的产品能够满足的时候

C．客户提出了对产品或公司有利的评论的时候

D．客户提出了对产品或公司不利的评论的时候

44.推销员在确定访问路线时，应：（）

A．尽量减少旅途时间

B．节省差旅费

C．增加销售活动时间

D．履行服务保证

45.回避法通常在哪几种情况下使用？（）

A．客户提出一些与推销无关的异议

B．客户提出一些荒谬的异议

C．客户提出理由正当的意见

D．客户提出显然站不住脚的借口

46.以下哪几项是接近个体潜在顾客的准备内容：（）

A．组织规模

B．组织性质

C．家庭状况

D．个人特点

47.打电话前，必须做好必要的准备，主要包括以下内容：（）

A.对方信息的搜集了解

B．要说的内容

C．环境和物质准备

D．产品样品、模型

48.多种接受方案促成法的正确描述有：（）

A.提供多种方案供客户选择

B．利用一连串的肯定方案，引导客户同意推销员的看法

C．鼓励客户从正面思考问题并不断对推销员的看法表示赞许

D．推荐商品的各个细节客户都持赞许态度，在成交的时机到来时就更容易赞成和接受被推销的商品

49．坚持诚信性原则包括以下方面内容：（）

A．讲真话

B．卖真货

C．讲大话

D．出实证

50.同一店面，销售人员的业绩会有很大不同。通常情况下，影响销售人员业绩的自身因素有：（）

A．态度

B．店面位置

C．技巧

D．知识

51.推销是很多要素相互作用的一种综合性活动。这些要素主要包括下列哪几个方面？（）

A

推销人员

B．推销对象

C．推销品

D．推销信息

52.洽谈中常用的提问方式有（）。

A.求索性提问

B．自问自答式提问

C．借人性提问

D．选择式提问

53.约见的内容一般包括（）。

A.确定约见对象

B．明确约见事由

C．处理异议

D．选择约见地点

54.直接否定法的优点有（）。

A.有利于消除客户疑虑，增强购买信心

B．有利于保持良好的人际关系，创造和谐的谈话气氛

C．不伤客户自尊，客户比较容易接受

D．缩短推销时间，提高推销效率

55.在哪些情况下，可以考虑使用重述的技巧（）。

A.当客户提出了对推销有利的需求的时候

B．客户提出的需求是你的产品能够满足的时候

C．客户提出了对产品或公司有利的评论的时候

D．客户提出了对产品或公司不利的评论的时候

56.使用电话约见时要做到（）。

A．专心专意

B．坐姿正确

C．简洁明了

D．详谈细节

57．开店前的销售准备通常包括（）。

A.挖掘客户

B．自身形象

C．所售商品

D.店堂环境

58.在进行自我介绍时，以下哪几个方面是必须说明的？（）

A．本人姓名

B．供职单位

C．担负的职务或从事的具体工作

D．个人兴趣和爱好

59.以下哪几项是接近个体潜在顾客的准备内容？（）

A．组织规模

B．组织性质

C．家庭状况

D.个人特点

60.如果你是某家洗涤用品公司的推销员，当你成功地为顾客做了表演示范，打消了顾客对产品的疑虑，消除了各种异议后，你应该（）。

A．将名片递给顾客

B．保持沉默等待顾客表态

C．试探性地提出成交

D．呈上买卖合同

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！